

证券代码：001313

证券简称：粤海饲料

广东粤海饲料集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-006

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 粤海饲料副总经理、董事会秘书冯明珍女士，证券投资法务中心副总监、证券事务代表黎维君女士。 参会机构及人员：详见附件名单。 |
| 时间 | 2026年5月13日 |
| 地点 | 粤海饲料会议室 |
| 形式 | 电话会议交流 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、公司2025年及2026年一季度的整体经营业绩表现如何？</p> <p>答：2025年，公司实现饲料销量88万吨，同比增长约12%；实现营业收入64.89亿元，同比增长9.77%；实现归属于上市公司股东的净利润1,779.49万元，同比增长120.84%。在行业整体承压、多数企业增长乏力的背景下，公司通过多维度的战略部署与精细化管理，实现了销量、营收及净利润的良好增长。</p> <p>2026年一季度公司实现营业收入15.31亿元，同比增长64.17%；实现归属于上市公司股东的净利润1,125.81万元，同比增长145.64%；实现饲料销量18.9万吨，同比增长约61%，实现了较好的“开门红”，为公司年初定下的130万吨年度战略目标打下了坚实的基础。</p> <p>2、未来对于海外发展具体布局情况，海外工厂建设情况，投产时间以及产能情况？</p> <p>答：2025年10月，公司在海外投资设立的首家全资子公司越南粤海</p> |

饲料有限公司正式投产，总体规划 20 万吨产能，已投产的一期工程产能 10 万吨，计划 2-3 年实现达产，一期工程已规划预留有生产线，能快速应对销售增长的产能需求。2026 年一季度，越南粤海销量表现亮眼，增幅超 120%。越南粤海坚持本土化运营策略，同时依托集团在虾料和海水鱼料领域的技术积累，已建立起了虾料、生鱼料、七星刀鱼料、罗非鱼料、草鱼料等销售网络，并推出海水鱼料、金鲳鱼料等国内优势产品，满足东南亚市场多元化的养殖需求。作为集团出海“首站”与“桥头堡”，越南粤海肩负“试验田”与“桥头堡”双重使命，将为集团积累海外运营经验、培养国际化人才，形成可复制、可推广的海外拓展模式。公司目前的策略是稳扎稳打，以越南为支点，逐步拓展至泰国、印度、马来西亚等周边国家，辐射整个东南亚市场，未来将通过新建、并购、合作等方式全面推进全球化网络布局。

3、2025 年成本增长幅度略高于营收增速，未来对于公司降本增效方面有什么具体措施分享？

答：2025 年，公司实现营业收入 64.89 亿元，同比增长 9.77%；营业成本 63.61 亿元，同比增长 10.92%，略高于营业收入的增速，主要还是原材料价格在 2025 年大部分时间处于高位，鱼粉、豆粕这些大宗原料的价格波动比较大。

关于公司降本增效方面，公司主要采取以下措施：一是，持续深化“三高三低”（高质量、高健康、高生长，低蛋白、低损耗、低料比）技术战略和“四重保障”产品质量体系，凭借持续深入的产品技术研发，精准营养设计，精准把控鱼虾类营养本质，在保证养殖效果的前提下，合理优化蛋白与脂肪配比，不断精进产品配方技术，实现饲料蛋白降低的同时保障养殖效果，有效降低产品配方成本。二是，充分发挥集中采购优势，与主要原材料关键供应商建立长期稳定的战略同盟关系，签订战略合作协议，在保证原料品质的基础上，锁定价格、数量，保障供给和获得更为优惠的采购价格。三是，持续优化采购策略，灵活运用多种采购模式。如鱼粉采购结合外盘采购与现货采购，豆粕采购采用远期基差与现货相结合的方式，对其他核心原料实行远期合约与现货采购并行方式，以及国际、国内采购

相结合的方式等，以平滑价格波动带来的风险。四是，借助数字化技术打通供应链信息壁垒，实现全链路高效协同与智能决策。例如通过粤海云采招标平台，吸引更多优质供应商入驻，促进资源共享，实现采购过程的透明化、公开化和公正化。五是，优化产品结构，聚焦高附加值产品开发，加大高附加值产品推广力度，最大限度提升占比。

4、公司预制菜业务高速增长，该业务未来规划如何？

答：公司预制菜主要以“粤海悦”品牌运营，覆盖免浆黑鱼片、如意金鲳鱼、金汤酸菜鱼、精选海鲈鱼、金鲳鱼罐头等深加工产品。未来，公司将继续推行“种苗-饲料-动保-养殖-加工-贸易”一体化的全链条业务体系，积极布局以高端水产蛋白为核心的新兴水产品预制菜产业，拓展预制菜品种与渠道，实现网络和C端销售。在渠道建设方面，公司已在小红书、抖音、淘宝、微信及小程序五大核心平台上线“粤海悦”品牌网店，全面触达终端消费者。同时与抖音网红（小春姐、全文茂）达成深度合作，通过数字化营销持续强化品牌建设。在线下与海外渠道方面，已形成“商超餐饮直供+养殖核心区渗透”的双路径。一方面对接香港惠康、百佳等连锁商超及餐饮机构，建立稳定B端供货体系；另一方面依托华南、华东、华中养殖核心区的产业基础，实现“饲料-养殖-食品”的区域协同配送与本地化服务，强化渠道渗透力。在产品开发与新品储备方面，公司始终秉持“从源头到餐桌”的全产业链延伸逻辑。公司的研发方向将紧密围绕饲料业务中的核心优势品种展开，包括对虾、金鲳鱼、加州鲈等特种水产品类。基于此，我们在预制菜和深加工领域的布局将重点聚焦于对虾、金鲳鱼、加州鲈等高价值品种。同时将我们在饲料环节提出的“三高三低”技术理念和“四重保障”的品质体系，无缝对接到食品端。

5、公司应收账款方面，对于下游客户的回款能力把控有什么措施？

答：公司持续加强对应收账款管理，不断优化客户授信体系，应收账款回款情况持续向好。一方面，不断完善“四有客户”评估体系（有资金、有技术、有规模、有信誉），严格实施财务与业务双线授信管理，严控赊销授信，从源头上确保资金回收更加可控，有效降低应收账款回收风险。另一方面，健全应收账款回收管理与奖惩机制，明确各环节催收责任主体

| | |
|------|---|
| | <p>与责任人，加强塘头监管与动态跟踪，实时掌握客户出鱼出虾情况，督促并要求客户将销售所得优先用于结算货款，并持续强化货款回收力度，加速资金回笼，有效促进货款回收。此外，公司自主开发客户信用风险评估数据产品，实现了对客户信用风险的动态识别与精准管控，2026年1月公司获得全国水产饲料领域首张数据知识产权登记证书，为应收账款科学管控与数字资产应用奠定了坚实基础，赊销管控取得突破性进展，2025年期末应收账款余额同比实现较好下降。</p> <p>2026年，公司持续强化对应收账款的管理，继续严格执行授信管理制度和回款政策，应收账款质量保持良好。2026年一季度，因部分客户存塘鱼虾量较多且处于用料高峰期，养殖的水产品尚未出塘上市，客户回款节点暂时性后延，后续客户水产品出品销售后较好回款，公司应收账款整体可控，回收持续向好。</p> |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2026年5月13日 |

附件：参会名单（排名不分先后）

| 序号 | 参会人员 | 参会机构 |
|----|------|--------------------|
| 1 | 王娟 | 天治基金管理有限公司 |
| 2 | 李英镑 | 南通天合投资管理有限公司 |
| 3 | 刘亚洲 | 安信证券资产管理有限公司 |
| 4 | 黄俊杰 | 深圳市明达资产管理有限公司 |
| 5 | 罗寅骁 | 上海高毅投资管理有限公司 |
| 6 | 刘宝军 | 上海名禹资产管理有限公司 |
| 7 | 田超平 | 湖南八零后资产管理有限公司 |
| 8 | 刘娜 | 北京润晖资产管理有限公司 |
| 9 | 廖克铭 | IGWT Investment |
| 10 | 王凯 | 中国国际金融股份有限公司 |
| 11 | 陈佳玲 | 中泰资管 |
| 12 | 朱施乐 | 长安基金管理有限公司 |
| 13 | 张小郭 | 创金合信基金管理有限公司 |
| 14 | 吕政和 | 西安江岳基金管理有限公司 |
| 15 | 韦琦 | 玄卜投资(上海)有限公司 |
| 16 | 李天城 | 上海顶天投资有限公司 |
| 17 | 杨俊龙 | 太平洋资管 |
| 18 | 朱伟华 | 鸿运私募基金管理（海南）有限公司 |
| 19 | 艾晨 | 君联资本 |
| 20 | 李昀修 | 富蘭克林華美证券投资信托股份有限公司 |
| 21 | 刘武 | 华福证券 |
| 22 | 徐力压 | 前海再保险股份有限公司 |
| 23 | 莫莉 | GNJAPITAL |
| 24 | 刘树祥 | 深圳慧利资产管理有限公司 |
| 25 | 吴慧鋒 | 明大投资有限公司 |
| 26 | 顾宝成 | 上海度势投资有限公司 |
| 27 | 刘希腾 | 华源证券股份有限公司 |